



التمويل الأصغر الإسلامي

التمويل الأصغر المتوافق مع احكام الشريعة الإسلامية في الاردن

الخلاصة

صناعة التمويل الأصغر المتوافقة مع احكام الشريعة الإسلامية يمكن ان يكون لها دور كبير في زيادة نسب الشمول المالي في العالم العربي والإسلامي بما لا يقل عن 50% من غير المشمولين مالياً (في الاردن، تبلغ نسبة المستثنين مالياً نحو 49%) حيث اثبتت الخبرات العملية في الاردن والعالم العربي بأن الطلب على التمويل الأصغر الإسلامي لا يقل أهمية عن الطلب على التمويل الأصغر التقليدي، كما أن الطلب على المنتجات المتوافقة مع احكام الشريعة الإسلامية هو طلب حقيقي ومرتفع ويحقق معايير و متطلبات نجاح صناعة التمويل الأصغر بالانتشار والاستدامة وتحقيق الأثر الاجتماعي، بالإضافة الى تبديد المخاوف و الانطباعات حول عدم قدرة التمويل الإسلامي على تحقيق الاستدامة أو تحقيق جودة المحفظة المطلوبة (نظراً لعدم فرض غرامات) حيث ان المخاطر الائتمانية و عدم السداد في الصناعة المتوافقة مع احكام الشريعة الإسلامية هي نفسها التي تواجهها الصناعة التقليدية، وعلى صعيد آخر يتعلق بالربحية والعائد على المحفظة فإنها أيضاً لا تقل ربحية التمويل الأصغر الإسلامي عن الصناعة التقليدية.

بالرغم من التحديات التي تواجه هذه الصناعة الناشئة و المتمثل بشح الموارد المالية و عدم توفر مصادر التمويل اللازمة المتوافقة مع احكام الشريعة الا انه من الممكن ان يلعب التمويل الأصغر المتوافق مع احكام الشريعة الإسلامية دوراً مهماً في تلبية احتياجات الفقراء و ذوي الدخل المحدود و اصحاب المشاريع الصغيرة شرط مراعاة تصميم منتجات عصرية تراعي التطور الاقتصادي و التقني تساهم في تغيير الانطباعات المسبقة لدى جمهور العملاء المحتملين.

اما على صعيد القدرة على المنافسة في الاسواق التي توفر التمويل التقليدي و التمويل الإسلامي فبالرغم من انتشار التمويل الأصغر التقليدي¹ في الاردن الذي خدم في آخر 10 سنوات ما يزيد عن 2 مليون عميل بمبالغ تجاوزت 1.5 مليار دينار من خلال (202) فرع منتشرين في جميع محافظات المملكة الا ان التمويل الأصغر الإسلامي استقطب فئة كبيرة من العملاء غير المخدمين و الذين يبحثون عن التمويل المتوافق مع احكام الشريعة الإسلامية، اظهرت التجربة ان 70-80% من التمويلات الممنوحة كانت لعملاء لم يسبق لهم الاقتراض من المؤسسات التقليدية (هذا الرقم مؤكد من خلال النظام المعتمد و المستخدم بين الشركات العاملة في القطاع الذي يوفر معلومات العملاء الذين سبق لهم الحصول على تمويل).

النوع من التمويل لا يمكن أن يكون منافساً للتمويل التقليدي كون ادوات التمويل المتاحة والمتوافقة مع احكام الشريعة الإسلامية لا تلبي احتياجات العملاء وأنها اذا توفرت فأن كلفة استخدامها مرتفعة واجراءتها معقدة.

التمويل الأصغر المتوافق مع احكام الشريعة الإسلامية

كثّر الحديث في الفترة الأخيرة عن التمويل المتوافق مع احكام الشريعة الإسلامية ومدى قدرته على تلبية احتياجات السوق والعملاء وذهب الكثير الى استنتاجات و انطباعات أن هذا

¹ حسب احصائيات الربع الرابع من عام 2020 في تقرير شبكة التمويل الأصغر في الاردن- تنمية.



الانطباع السائد من الممارسات جاء كنتيجة لاستخدام المربحة الذي كون عند العملاء استنتاجات خاطئة حول طبيعة التمويل الاصغر الاسلامي و المتمثل ببطء الاجراءات بالحصول على الموافقة الائتمانية في المرحلة الاولى و من ثم تنفيذ الائتمان (الشراء و اعادة البيع للعميل كشرط اساس في تمويل المربحة) في المرحلة الثانية.

الاهتمام بالتمويل المتوافق مع احكام الشريعة الاسلامية يتماشى مع الاهتمام بالاشتمال المالي لشمول جميع فئات المجتمع باختلاف احتياجاتها حيث أن الاشتمال المالي المتوافق مع احكام الشريعة الاسلامية يمثل نقطة التقاء قطاعين من القطاعات سريعة النمو، التمويل الاصغر والتمويل الاسلامي، حيث اشار تقرير ICD-Refinitiv³² الذي قدر إجمالي أصول التمويل الإسلامي العالمي حاليا بـ 2.5 تريليون دولار أمريكي في عام 2018 و توقع أن ينمو إلى 3.5 تريليون دولار أمريكي في عام 2024. كما بلغت ملكية الحسابات في الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي (ذات الأغلبية المسلمة) في 57 دولة في عام 2018 41٪، وهي نسبة أقل بكثير من البلدان ذات الدخل المرتفع (92٪)، مما يشير إلى الدور القوي الذي يمكن للتمويل الإسلامي تمثيله في زيادة الاشتمال المالي و زيادة المشمولين ماليا.

جاءت هذه الانطباعات في أغلب الاحوال كون اكثر التجارب المالية الاسلامية اعتمدت على المربحة كأداة تمويل لتلبية

احتياجات العملاء بحيث ولدت تلك الانطباعات انها الأداة التمويلية الوحيدة المتوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية ولكن في الحقيقة هنالك الكثير من الادوات المالية المتوافقة مع احكام الشريعة والتي لها القدرة على تلبية الاحتياجات المتنوعة للعملاء والكثير منها يستخدم في صناعة التمويل التقليدي ولكن بمسميات مختلفة مثال ذلك تمويل رأس المال والذي هو نفسه تمويل المضاربة المتوافق مع احكام الشريعة الاسلامية.

الانطباع السائد الاخر حول التمويل الاسلامي و المتعلق بالكلفة و الاجراءات و الوقت اللازم للحصول على الخدمة، التي تعزز ايضا من خلال استخدام المؤسسات المالية اداة تمويلية واحدة و هي المربحة (التي هي بالعادة تمويل شراء و اعادة بيع السلع للعملاء).

في الحقيقة، عمر صناعة التمويل الاسلامي لم يتجاوز الـ 100 عام في اقدم الممارسات الرسمية كصناعة و تكونت هذه الانطباعات كنتيجة لاستخدام معظم الممارسات المربحة كنموذج للتمويل المتوافق مع احكام الشريعة الاسلامية (حيث تصل في بعض الاحيان الى 80-90% من التمويلات الممنوحة) بالرغم من أن هنالك الكثير من الأدوات الاخرى ولكنها تحتاج الى التفكير خارج الصندوق لجعلها اكثر قابلية للتطبيق بايجاد حلول ابداعية مبتكرة تراعي احكام الشريعة الاسلامية و تراعي التطور الاقتصادي و تنوع الاحتياجات المالية و التطور التكنولوجي.

ICD-Refinitiv. (2019). *Islamic Finance Development Report 2019*. ICD-³



خلال السنوات الماضية، تناولت العديد من الدراسات تقدير حجم وطبيعة الطلب على التمويل الأصغر الإسلامي وحجم السوق المستهدف و التي اكدت أن الطلب على التمويل الأصغر بشكل عام يمكن تقسيمه الى ثلاث اقسام كما يلي:

- القسم الاول: جزء من العملاء المحتملين (30-40%) لم يحصلوا على اي نوع من انواع التمويل التقليدي سابقاً وذلك لعدم التوافق مع احكام الشريعة الاسلامية (يبحثون عن التمويل المتوافق مع الشريعة فقط)
- القسم الثاني: جزء من العملاء المحتملين (35-45%) يرغبون بالحصول على التمويل الاسلامي بشرط السرعة بالاجراءات والكلفة الاقل , حيث ان التوافق مع احكام الشريعة الاسلامية لا يعتبر هو العنصر الرئيسي في قرار الشراء (السرعة بالاجراءات والسعر هما العنصرين الرئيسيين بقرار الشراء.(متوافق مع الشريعة اذا كان اقل كلفة الاجراءات سريعة)
- القسم الثالث: جزء من العملاء المحتملين(20-30%) لا يوجد تفضيلات ولكن الاقل كلفة فقط اسواء تمويل تقليدي او تمويل متوافق مع احكام الشريعة الاسلامية (اقل كلفة واجراءات سريعة).

حيث اكدت نتائج هذه الدراسات أن الطلب على التمويل الأصغر الإسلامي باقل تقدير لا يقل عن 30% من حجم السوق المستهدف للتمويل الأصغر الكلي (تختلف هذه النسب

و في نفس الوقت وفي ظل وجود ما يزيد عن 650 مليون مسلم⁴ يعيشون على أقل من دولارين في اليوم فإن إيجاد نماذج تمويل اسلامية تستهدف المشاريع الصغيرة وذووي الدخل المحدود و الفقراء اصبح في غاية الاهمية فبالرغم من اهتمام الكثير من الجهات التنظيمية والمؤسسات التمويلية المحلية و الدولية المعنية بالاشتغال المالي الا ان الاهتمام بالصناعة المالية المتوافقة مع احكام الشريعة غير كافي, كما أن عدد المؤسسات التمويل الاصغر المتوافق مع احكام الشريعة الاسلامية لا زال محدودا بالمقارنة مع مؤسسات التمويل التقليدي في العالم حيث اكدت الاحصاءات و الدراسات ان حجم سوق التمويل الأصغر الإسلامي الحالي لم يتجاوز 1٪ فقط من إجمالي التمويل الإسلامي على مستوى العالم.

في الاردن وقبل عام 2014 لم يكن هناك تجارب عملية في صناعة التمويل الأصغر الاسلامية حيث كان عدد المؤسسات العاملة في القطاع ثماني مؤسسات تعمل جميعها تحت رقابة وإشراف وزارة الصناعة والتجارة وتخدم هذه المؤسسات ما يزيد عن 450 ألف عميل وعميلة من خلال ما يزيد عن 200 فرع في كافة انحاء المملكة جميعها تقدم خدمات التمويل الأصغر التقليدي الا انه في ذلك العام تأسست اول مؤسسة تمويل اصغر متوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية لتقدم خدمات التمويل المتوافق مع احكام الشريعة الاسلامية لذووي الدخل المحدود والمشاريع الصغيرة ومتناهية الصغر. لحقها بعد ذلك تأسيس اكثر من مؤسستين متخصصتين بالتمويل الأصغر الاسلامي.

<https://www.cgap.org/sites/default/files/Focus-Note-Trends-in-Sharia-Compliant-Financial-Inclusion-Mar-2013-Arabic.pdf>

⁴ الاتجاهات العامة للاشتغال المالي المتوافق مع الشريعة الاسلامية , رقم 84 مذكرة مناقشة مركزة CGAP, 2013

باختلاف المناطق الجغرافية بين المدن الرئيسية والريف والمناطق الزراعية والقرى).

كما اشارت ايضاً العديد من الدراسات المحلية والدولية للتحديات والصعوبات التي تواجه التمويل الاصغر المتوافق مع احكام الشريعة الاسلامية والتي تحد من قدرته على تلبية الطلب المتوقع و اشارت بعض الدراسات ان الطلب على التمويل الاصغر الاسلامي هو طلب غير حقيقي او طلب افتراضي (يرغب المتعاملون بالحصول على التمويل الاصغر الاسلامي ولكن لا يعتبر التوافق مع الاحكام الاسلامية هو العنصر المفصلي في اتخاذ قرار الشراء). كما استفاضت الدراسات بالاسباب التي تجعل التمويل الاصغر الاسلامي غير قادر على تلبية الاحتياجات لدى السوق المستهدف متعددة ومنها ما يلي:

- التمويل الاصغر الاسلامي هو تمويل لشراء السلع والخدمات وبالتالي هو تمويل غير نقدي بمعنى انه لا يجوز تمويل النقد وانما يتم فقط شراء واعادة بيع السلع والخدمات للعميل، بمعنى آخر إن التمويل الاصغر الاسلامي لا يلبي الاحتياجات النقدية للعملاء
- التمويل الاصغر الاسلامي تمويل غير مرن وبالإشارة الى انه فقط هو تمويل المربحة والذي هو شراء السلع والخدمات بالوكالة واعادة بيعها للعملاء باضافة هامش ربح (مربحة).
- التمويل الاصغر الاسلامي مرتبط بتكاليف تشغيلية عالية ومخاطر عالية وبالتالي فان اسعار المربحة (الفائدة) التي سيدفعها العملاء اعلى من التمويل التقليدي الأمر الذي لن يشجع العملاء على الاقبال عليه عند اتخاذ القرار المتعلق بالشراء
- ربط التمويل الاصغر الاسلامي بالبيروقراطية والتعقيدات بالاجراءات (كونها ترتبط بالشراء واعادة البيع) وبالتالي معالجة طلب العملاء للتمويل الاصغر الاسلامي يحتاج الى وقت اطول من التمويل التقليدي .

- التمويل الاصغر الاسلامي تمويل ذو مخاطر عالية في ظل عدم توافق فرض غرامات تأخير على العملاء غير الملتزمين مع احكام الشريعة وكون التمويل الاصغر التقليدي يعتمد بشكل رئيسي على فرض غرامات تأخير على العملاء لضمان عدم تأخير السداد، في حين أن التمويل الاصغر المتوافق مع احكام الشريعة الاسلامية يمنع فرض غرامات تأخير او عمولات عند التأخر عن السداد وهذا في النتيجة سيزيد مخاطر مؤسسات التمويل الاصغر الاسلامية ويرفع مخاطر عدم السداد.
- إن الطلب على التمويل الاصغر الاسلامي هو طلب افتراضي وليس طلب حقيقي، حيث عند سؤال العملاء المستهدفين حول رغبته بالحصول على تمويل والاختيار بين التمويل تقليدي او التمويل المتوافق مع احكام الشريعة الاسلامية فان اجابته بالاغلب هو التمويل المتوافق مع احكام الشريعة.

واقع التجربة



بحكم تجريبي العملية في صناعة التمويل الاصغر المتوافق مع احكام الشريعة الاسلامية و الاكاديمية (اتممت متطلبات شهادة الماجستير في التمويل الاصغر بموضوع تطوير منتجات تمويلية لمؤسسات التمويل الاصغر المتوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية) و التي اكدت في الواقع انه ممكن للتمويل الاصغر المتوافق مع احكام الشريعة الاسلامية ان يلبي الاحتياجات المتوقعة لما يقارب 30-40% من السوق المحتمل للتمويل الاصغر في الاردن و لكن علينا ان نبداء بفهم محددات الطلب على التمويل والتحديات التي تعيق الطلب الحقيقي،

المائة من المهتمين بالتقدم للقرض التقليدي. ولكن عندما يتم تسويق المنتجين معا (عندما يتم تسعير المنتجات المعروضة بنفس السعر) ويتم منح العملاء الاختيار بين الاثنين من المنتجات (التقليدي والاسلامي) ، لم يكن الطلب على القرض المتوافق مع احكام الشريعة مرتفعاً جداً كما كان في الحالة الاولى ولكن من المثير للاهتمام أن 90% من بين الذين اهتموا بتقديم طلبات للحصول على القرض في هذه الحالة انتهى بهم الأمر بالتقدم الحقيقي بطلب للحصول على تمويل متوافق مع الشريعة الإسلامية.

النتائج والدروس المستفادة

اثبت التجربة العملية على عكس التوقعات والانطباعات ما يلي:

- امكانية تطوير منتجات مرنة متوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية تلي احتياجات العملاء بطريقة سهلة ومرنة. حيث انه من المتعارف عليه ان المربحة فقط هي ما يقصد به عند الحديث عن التمويل الاسلامي ولكن بالحقيقة ان صيغ التمويل المتوافقة مع الشريعة الاسلامية كثيرة ومتنوعة وتلي كافة الاحتياجات للعملاء المحتملين.

الذي تبين من التجربة بان معظم هذه المحددات تركزت بالانطباعات المبنية مسبقا لدى الفئات المستهدفة و التي مفادها بأن التمويل الاسلامي مكلف أكثر من التقليدي وبأنه لا يوفر الاحتياجات المختلفة، وان اجراءات الحصول على التمويل بطيئة جدا بالاضافة الى الانطباع السائد بأن التمويل المتوافق مع الشريعة الاسلامية هو تغيير مسميات وهو نفس النتيجة بالمقارنة مع التمويل التقليدي (كون الاجراءات المتبعة في المؤسسات المتوافقة مع الاحكام تتشابه مع تلك بالتمويل التقليدي).

تناولت دراسة نشرتها المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء تهدف الى فهم تفاصيل الطلب على التمويل الاسلامي في الاردن و بيان الطلب الحقيقي و البحث فيما إذا كان الطلب على التمويل المتوافق مع الشريعة الإسلامية هو نفسه الطلب على القروض التقليدية، حيث اظهرت نتائج الدراسة⁵ أن الطلب على القروض المتوافقة مع الشريعة الإسلامية أعلى من الطلب على القروض التقليدية عندما يتم تسويق هذه المنتجات بشكل مستقل وبنفس الاسعار التي يعرض بها التمويل التقليدي و بينت الدراسة أنه تقدم 18 في المائة من المجموعة التي عرض عليها المنتج التقليدي فقط بطلب للحصول على القرض، في حين تقدم 22 في المئة من المجموعة التي عرض عليها المنتج المتوافق مع الشريعة الإسلامية بطلب للحصول على القرض، اي بمعنى آخر نسبة المهتمين بالتقدم للحصول على تمويل متوافق مع احكام الشريعة الاسلامية كان أعلى بنسبة 20 في

المشاريع الصغيرة ومتناهية الصغر	الافراد (الاحتياجات الاستهلاكية)	المخاطر بالمقارنة مع الصناعة التقليدية	السعر بالمقارنة مع الصناعة التقليدية بالنسبة للعميل	العائد الاسمي بالنسبة للمؤسسة	السعر الذي يتحمله العميل	صيغ التمويل الاصغر الاسلامي

<https://www.cgap.org/sites/default/files/Brief-Understanding-Demand-for-Sharia-Compliant-Loans-March-2016-Arabic.pdf>

⁵ فهم الطلب على القروض المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية: نتائج من تجربة عشوائية في الاردن، المجموعة الاستشارية لخدمة الفقراء،

تمويل سعر مقارب للصناعة التقليدية	تمويل سعر مقارب للصناعة التقليدية	مخاطر مشابهة	سعر مقارب للصناعة التقليدية	%15-9	%15-9	المربحة
تمويل سعر مقارب للصناعة التقليدية	تمويل سعر مقارب للصناعة التقليدية	مخاطر مشابهة	اقل من الصناعة التقليدية	%15-9	%0	الجعالة (التمويل بالسعر النقدي بالاعتماد على نسبة الخصم من المورد)
تمويل راس المال والاصول	تمويل السلع والخدمات	مخاطر مشابهة	اقل من الصناعة التقليدية ويتراوح السعر بين %8- %20	%20-8	%8-3	بيع التقسيط (التمويل بالدمج بين تسعير المنتج بالاعتماد على نسبة خصم من المورد ومعدل المربحة العادي)
الاصول المعمرة	الاصول المعمرة	اكثر مخاطرة	سعر مقارب للصناعة التقليدية	%15-9	%15-9	الاستصناع (التعاقد لتصنيع سلع غير جاهزة مثل الاثاث والديكورات والمعدات وغيرها من مستلزمات الانتاجية)

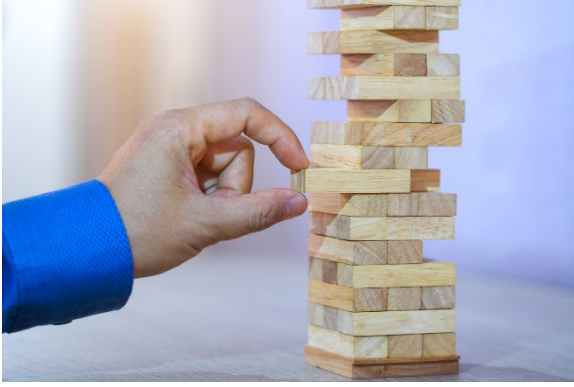
بموعد السداد وعدم تأخير السداد إلا أن فرض غرامات في التمويل المتوافق مع احكام الشريعة ليس بالامر السهل (حيث تتوفر حلول شرعية لفرض غرامات بالكلف الحقيقية في تأخر العميل) كما في التمويل الاصغر التقليدي، إلا أن التجربة اظهرت إن مخاطر عدم الالتزام وعدم السداد (المحفظة المعرضة للخطر) ليست فقط هي في مستويات مشابهة للتمويل الاصغر التقليدي بل بالعكس تماما في بعض المنتجات افضل في التمويل المتوافق مع احكام الشريعة بالمقارنة مع التمويل التقليدي.

فلقد اثبتت التجربة العملية بان جودة المحفظة لاتقل عن جودة المحفظة في الصناعة التقليدية بالرغم من عدم فرض غرامات تاخير على العملاء غير المتلزمين بالسداد، حيث يميل الجزء الاغلب من

• اما بالنسبة لتسعير المنتجات (معدل المربحة) بالمقارنة مع اسعار الفوائد في الصناعة التقليدية فقد اظهرت التجربة انه من الممكن تسعير المنتجات المتوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية باسعار اقل من التمويل التقليدي وفي نفس الوقت تحقيق معدل عائد حقيقي يقارب الصناعة التقليدية حيث ان الصيغ الشرعية توفر مرونة عالية في التسعير تبدأ من 0% (السعر الذي يدفعه العميل مقابل الحصول على الخدمة) والاعتماد فقط على العائد الناتج عن الشراء بكميات او بخصومات من الموردين بشكل مباشر او العائد المختلط الناتج من مربحة بسيطة يدفعها العميل ونسبة الخصم النقدي او خصم الكميات من المورد.

• بالرغم من أن فرض غرامات نقدية في حال تأخر العميل بالسداد هي وسيلة لدفع العملاء للالتزام

التحديات



ان من اهم التحديات التي تواجه صناعة التمويل الاصغر الاسلامي هو عدم توفر مصادر التمويل المتوافق مع احكام الشريعة الاسلامية، حيث اثبتت التجربة بان عدم توفر مصادر التمويل لتلبية الاحتياجات التمويلية لمؤسسات التمويل هو المعيق الرئيس وراء عدم قدرة مؤسسات التمويل الاصغر الاسلامية من تلبية الطلب المتزايد والنمو والانتشار الامر الذي استدعى في كثير من الحالات ايقاف المنح في كثير من الاوقات. بالرغم من تواجد العديد من المؤسسات الدولية الداعمة لصناعة التمويل الاصغر التي عادة تمويل قطاع التمويل الاصغر الا انه هذه المؤسسات لم تطور صيغ تمويلية تستهدف وتشمل منتجات متوافقة مع احكام الشريعة.

التحدي الاخر و المتعلق بتطوير المنتجات والخدمات المتوافقة مع الاحكام الاسلامية و الذي يمر في نفس المراحل التي يمر بها عملية تطوير اي منتج ولكن بطريقة تسعير مختلفة، ان من اهم عناصر نجاح تطوير المنتج هو التفكير في منتجات تلي الاحتياجات لا ان يتم تعديل المنتجات التقليدية بطريقة تجعلها تتوافق مع احكام الشريعة الاسلامية، ان ادوات التمويل الاسلامي متنوعة والقواعد الشرعية الاساسية التي تحكم هذه الادوات بسيطة ومرنة، فتطوير منتجات تتوافق مع احكام الشريعة الاسلامية تحتاج الى التفكير خارج الصندوق وتكييف الصيغة الشرعية بطريقة تراعي المحظورات الشرعية وفي نفس الوقت تلي احتياجات العملاء.

وكمثال على ذلك احدى المنتجات التي تم تطويرها لتلبية الاحتياجات التعليمية للفئات المستهدفة، المنتج استهدف

العملاء بالسداد قبل الموعد او على موعد السداد و لا تزيد نسبة المحفظة للخطر عن تلك بالصناعة التقليدية (نسبة المحفظة للمعرضة للخطر اكبر من 30 يوم 1-3%)

كما ان التجربة اثبتت أن التمويل الاصغر الاسلامي بلاشك هو احد الحلول لزيادة الشمول المالي في العالم العربي والاسلامي، حيث يلي التمويل الاصغر الاسلامي الاحتياجات المالية لما يزيد عن 30-40% من العملاء غير المشمولين بالخدمات المالية. حيث اظهرت التجربة ان 60-70% من عملاء التمويل الاصغر الاسلامي لم يسبق وإن كانوا قد اقترضوا من المؤسسات التمويلية التقليدية وذلك لعدم توافق العروض مع احكام الشريعة الاسلامية. الطلب على التمويل الاصغر الاسلامي طلب حقيقي وليس طلب افتراضي.

ان التمويل المتوافق مع احام الشريعة الاسلامية بعكس ما كان يوصف به سابقا بالبطء و البيروقراطية القرار الائتماني، اظهرت التجربة قدرة هذه المنتجات ان تكون اجراءتها سريعة واحيانا تحتاج الى وقت اقل من التمويل التقليدي دون المساس بتطبيق القواعد الشرعية باستخدام نموذج عمل تجاري بالاعتماد على الموردين والشركاء او باستخدام التطبيقات التكنولوجية المختلفة.

اما بالنسبة للخوفات المتعلقة بشراء البضائع وعدم القدرة على بيعها للعملاء، فهذه المخاطر موجودة فعليا ولكن يمكن ادارتها بدراسة الطلب المتوقع على المنتجات قبل شرائها واختيار المواسم المناسبة لبيعها، كما يتم ادارتها من خلال ترتيب اتفاقيات مع الموردين باعادة ارجاع البضائع غير المباعة ضمن فترة زمنية محددة (بعمولة او بدون عمولة) وهذا يعتمد على القوة الشرائية للمؤسسة. حيث في التجربة العملية وفي معظم الحالات كان يتم ارجاع البضائع بنفس السعر حسب الاتفاق المسبق مع المورد.

في تسعير المنتج، تم تطوير المنتج بالاعتماد على خصم الكميات وخصم الشراء الممنوح من قبل مقدم الخدمة (المورد) الامر الذي يمكن من تسعير المنتج دون اي كلفة على الطالب /ذويه، بمعنى آخر تمويل الدراسة الجامعية وتقسيمها (حسب ما تم الاشارة له سابقا) بالسعر النقدي بدون أية عمولات او رسوم او مريحة. النتائج لهذه التجربة كانت مذهلة كما يلي:

- زيادة الاقبال على هذه الكليات والجامعات التطبيقية حيث زادت نسب تسجيل الطلاب عن 150%-200% بالمقارنة عن الاعوام السابقة والتي كانت بسبب ان المنتج اولا متوافق مع احكام الشريعة الاسلامية، و ثانيا ان الاقساط ميسرة وفي متناول الجميع ولعل اهم الاسباب هو عدم وجود اي كلف اضافية او مريحة على التقسيط.
- نسبة التزام للعملاء في تسديد الاقساط الشهرية ونسب المحفظة المعرضة للخطر كانت لا تزيد عن المنتجات التقليدية والمنتجات الاخرى. (بالمعدل من 1-3% للمحفظة المعرضة للخطر < 30 يوم)
- معدل العائد الفعلي والربحية لمؤسسات التمويل الاصغر اعلى من المنتجات الاخرى والمنتجات التقليدية دون زيادة الاعباء على العملاء.

تمويل الطلاب و/او ذويهم لدفع اقساط الدراسة المهنية او البكالوريوس التطبيقي في الجامعات التطبيقية في الاردن في التخصصات المطلوبة في سوق العمل التي عادة ما تعاني من فجوة بين العرض (المهنيين والمتخصصين) والطلب (التوظيف في الشركات). قيمة التمويل تغطي تكاليف رسوم الدراسة الفصلية او جميع الفصول الدراسية بحيث يتم تقسيطها على مدد زمنية تتجاوز مدة الفصل /الدراسة (الدبلوم المهني 3 سنوات، البكالوريوس 5 سنوات)

تم تصميم المنتج بحيث تكون قيمة الاقساط تصاعدي تبدء في السنة الاولى باقساط منخفضة وترتفع في السنة الثانية والسنوات اللاحقة، جاء ذلك ليتماشى مع نتائج دراسة السوق التي اوضحت ان هذه التخصصات المهنية التي يفوق الطلب عليها عن العرض الموجود بالسوق يزيد من فرص التوظيف عن 80% من الطلاب واعتبارا من السنة الدراسية الثانية (حيث أن معظم الجامعات وخاصة في التخصصات المهنية تعقد اتفاقيات توظيف مع الشركات لضمان توظيف اكبر عدد ممكن من خريجيها والتي يمكن ان تصل الى 90% من الخريجين)

المهم في تصميم المنتج هو اختيار الاداة التمويلية المناسبة (المتوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية) في عرض المنتج ولاحقاً

خبير و مستشار ادراي متخصص في صناعة التمويل الاصغر التقليدي و الاسلامي, نفذت العديد من الدراسات و الخدمات الاستشارية و التدريبية بهدف بناء قدرات المؤسسات العاملة بالقطاع و توفير البيئة التشريعية المناسبة التي تضمن ديمومة القطاع.



عضو مجلس إدارة شركة فنيكا الاردن للتمويل الاصغر (FINCA Jordan), مدير تنفيذي سابق لكل من شركة إثمار للتمويل الأصغر الإسلامي (هي أول شركة تمويل إسلامي وفق أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية في المملكة الأردنية الهاشمية مملوكة بالكامل لمؤسسة الملك الحسين بن طلال) و كذلك المدير التنفيذي للشركة الأردنية لتمويل المشاريع "تمويلكم" لمدة 16 عاماً.

على مدار السنوات السابقة عملت كمستشار ومدرب معتمد اشارك خبراتي المتراكمة في مجال ادارة المنظمات غير الحكومية، ادارة الشمول المالي، و الخدمات المالية الرقمية والتطوير المؤسسي لنقل المعرفة و الخبرة المتراكمة في مجال التنمية الاقتصادية المستدامة و التخفيف من حدة الفقر والبطالة وتمكين المرأة وتوظيف الشباب والتعليم المهني ومساعدة وتمكين المؤسسات من تحقيق أهداف التنمية المستدامة (SDGs) بالاضافة الى عملي كعضو في مجالس ادارية لمؤسسات محلية و دولية تعني بالعمل الاجتماعي و التنمية الاقتصادية و المشاريع الريادية .

مستشار ادراي متميز في المناصب التنفيذية في صناعة التمويل الأصغر والصغيرة والمتوسطة (الصناعة الإسلامية والتقليدية). أثبتت نجاحات متعددة في القيادة والتميز التشغيلي والتطوير المؤسسي مع الفهم العميق لعناصر أعمال المشروعات الصغيرة والمتوسطة وعلى مقدره واضحة في قيادة فرق العمل وإلهام أعضاء فريق الإدارة للتميز والابداع.

حاصل على شهادة البكالوريوس في المحاسبة والمجستير في التمويل الأصغر، وهو حاصل على شهادات من جامعة هارفرد للأعمال في العديد من البرامج التدريبية " القيادة الاستراتيجية في التمويل الأصغر " ، "المنظور الاستراتيجي لإدارة المؤسسات غير الربحية في التمويل الأصغر" ، "قياس الأداء للإدارة الفعالة في المؤسسات غير الربحية". وهو أيضاً مدرّب معتمد لدى شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية " سنابل " ونائب رئيس مجلس إدارة سابق، وكذلك عضو مجلس إدارة لدى "SPTF" وممثل لمنطقة الشرق الأوسط ، وكذلك فإن الرفاعي يعدّ عضواً في " Youth Financial Services, YFS "، وعضواً في " Partners for New Beginning, PNB " ومن الريادين الاجتماعيين في المنتدى الاقتصادي العالمي "World Economic Forum, WEF"